

6 Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag **7 Risikobericht**

Im November 2005 hat SinnerSchrader einen Mietvertrag über die Anmietung neuer Büroräumlichkeiten in Hamburg für die Zeit nach Ablauf des zum 30. Juni 2006 gekündigten derzeitigen Mietvertrags abgeschlossen. Dadurch werden sich die in Hamburg angemieteten Flächen von derzeit ca. 6.500 Quadratmetern auf ca. 3.200 Quadratmeter verringern und die Raumkosten ab dem 30. Juni 2006 ca. halbieren.

SinnerSchrader unterliegt in seinem Geschäft einer Vielzahl von Risiken, deren Eintreten die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns und der AG negativ beeinflussen kann bzw. dazu führen kann, dass SinnerSchrader seine für die zukünftige Geschäftsentwicklung gesetzten Ziele verfehlt.

Im Rahmen des auf die Erzielung von Gewinnen ausgerichteten unternehmerischen Handelns ist es notwendig, Risiken einzugehen. Für die Nachhaltigkeit des Erfolges ist es dabei wichtig, diese Risiken zu managen. Das heißt einerseits, sie im Hinblick auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und die möglichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu evaluieren und kontinuierlich zu beobachten. Es bedeutet andererseits, Maßnahmen zu identifizieren, mit denen Risiken begrenzt oder vermieden werden können, und im Hinblick auf die eigenen Kernkompetenzen die finanzielle Stärke und die Kosten der jeweiligen Maßnahmen festzulegen, in Bezug auf welche Risiken welche Begrenzungs- oder Vermeidungsmaßnahmen in welchem Umfang ergriffen werden.

Es ist eine der wesentlichen Aufgaben des Vorstands in der Führung des Konzerns, Rahmenbedingungen und Prozesse des Risikomanagements für den SinnerSchrader-Konzern festzulegen, deren Einhaltung zu überwachen und mit den Leitern der operativen Einheiten und administrativen Bereiche regelmäßig die Entwicklung der Risiken in den jeweiligen Bereichen zu analysieren.

Das Risikomanagementsystem des SinnerSchrader-Konzerns und die Risikoprofile der einzelnen Bereiche sind in einem Risikohandbuch dokumentiert. Ein Mitarbeiter im Finanzbereich der AG ist als Risikobeauftragter des Konzerns benannt und damit beauftragt, das niedergelegte Risikomanagementsystem einer regelmäßigen internen Evaluierung zu unterziehen und diese mindestens einmal jährlich zu dokumentieren. Darüber hinaus ist es Aufgabe des Risikobeauftragten, im Auftrag des Vorstands stichprobenartig einzelne Bereiche daraufhin zu analysieren, inwieweit die festgelegten Maßnahmen zur Begrenzung oder Vermeidung von Risiken umgesetzt werden.

Es ist die Verantwortung der Leiter der einzelnen Geschäftsbereiche, die Risiken des eigenen Bereiches kontinuierlich zu beobachten und zu managen. Bei einer signifikanten Erhöhung des Gefährdungsgrads einzelner Risiken über einen festgelegten Schwellenwert hinaus sind sie zur umgehenden Meldung an den Vorstand verpflichtet.

Grundlage für ein gutes Risikomanagement ist die zuverlässige und schnelle Versorgung des Managements mit relevanten Informationen zum Verlauf des Geschäftes. Dazu hat SinnerSchrader ein Controlling- und Berichtssystem aufgebaut, mit dem im monatlichen Rhythmus über die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen der Geschäftstätigkeit der einzelnen Bereiche und über die monetären Ergebnisse berichtet wird.

Das Risikoprofil des SinnerSchrader-Konzerns hat sich im Hinblick auf die wesentlichen Risikofelder im Geschäftsjahr 2004/2005 kaum verändert. Im Folgenden werden einzelne als wichtig identifizierte Risikofelder näher erläutert. Dabei bedeutet die Auswahl nicht, dass SinnerSchrader nicht auch aus anderen, nicht erwähnten Risiken signifikante Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage entstehen könnten.

Konjunkturelle Risiken

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung beeinflusst das Volumen der Investitionen in IT- und Internetdienstleistungen sowie Ausgaben für Onlinewerbung und unterstützende Dienstleistungen. Eine Verschlechterung des konjunkturellen Umfelds könnte das von SinnerSchrader adressierte Marktvolumen – im Hinblick auf Menge und Preis – weiter reduzieren. Die als Reaktion auf eine solche Entwicklung notwendigen Maßnahmen zur Kapazitätsanpassung können gegebenenfalls nur mit einem Zeitverzug Wirkung zeigen und würden erneut zu Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen führen.

Wettbewerb

Der Wettbewerb im Markt für IT- und Internetdienstleistungen hat in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich zugenommen. Insbesondere sind in diesem Markt Anbieter tätig, die über ein breiteres Serviceportfolio und teilweise längere und besser etablierte Kundenbeziehungen als SinnerSchrader verfügen.

Die zukünftige Entwicklung von SinnerSchrader hängt wesentlich davon ab, wie gut es SinnerSchrader gelingt, als spezialisierter Dienstleister ohne Möglichkeit einer vorübergehenden Cross-Subventionierung am Markt adäquate Preise für seine Dienstleistungen durchzusetzen.

Dabei spielt auch eine Rolle, inwieweit der Einkauf von Programmierleistungen in Schwellenländern in Bezug auf die von SinnerSchrader angebotenen Individualentwicklungen an Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit zunimmt. SinnerSchrader verfügt derzeit nicht über entsprechende Quellen und könnte sich diese gegebenenfalls nur mit einem Zeitverzug aufbauen. Größere und international aufgestellte Wettbewerber verfügen bereits über entsprechende Strukturen oder könnten diese schneller etablieren.

Operative Risiken

SinnerSchrader erzielt 20 % des Umsatzes mit einem Kunden; die fünf größten Kunden haben einen Anteil von zusammen fast 64 % am Umsatz. Ein Wegfall des Geschäftes mit diesen wichtigen Kunden wird, wenn überhaupt, nur mit einem Zeitverzug ausgeglichen werden können, während dessen eine entsprechende Reduzierung der Kosten nicht möglich ist.

Da die Umsätze im Geschäft von SinnerSchrader nicht durch langfristige Verträge gesichert sind, sondern im Wesentlichen auf Basis von Einzelbeauftragungen mit limitiertem Zeithorizont entstehen, unterliegen die Umsatzplanungen einer hohen Unsicherheit. Die Tendenz, dass Kunden von SinnerSchrader Gesamtprojekte in kleineren Einzelschritten beauftragen, hat noch nicht abgenommen, sodass die Auftragsbestände nicht über einen Quartalsumsatz hinausgehen.

SinnerSchrader wickelt einen wesentlichen Teil seiner Umsätze im Rahmen von Festpreisvereinbarungen ab. Aufgrund der Komplexität und der hohen technischen Anforderungen kann es zu einer Verfehlung der ursprünglich kalkulierten Kosten kommen, die zu nicht geplanten Verlusten führen kann. Darüber hinaus übernimmt SinnerSchrader im Rahmen der Projektverträge übliche Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen, aus denen erhebliche Nachlaufkosten für einzelne Projekte resultieren können.

Die von SinnerSchrader für namhafte Kunden abgewickelten Projekte sind teilweise mit einer erheblichen Wirkung in der Öffentlichkeit verbunden. Qualitätsmängel bei der Leistungserbringung können daher zu einer negativen Publicity führen, die den Verkauf der Dienstleistungen und damit die zukünftige Geschäftsentwicklung in signifikantem Umfang beeinträchtigen würde.

Personalrisiken

Der Erfolg von SinnerSchrader hängt maßgeblich von der Qualifikation und Motivation seiner Mitarbeiter ab. Dabei kommt einigen Mitarbeitern in Schlüsselpositionen besondere Bedeutung zu. Sofern es SinnerSchrader nicht gelingt, diese Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden bzw. kontinuierlich qualifizierte Mitarbeiter für sich zu gewinnen, kann der Erfolg von SinnerSchrader aufgrund des Know-how-Verlustes signifikant beeinträchtigt werden.

Technologische Risiken

Der Markt für IT- und Internetdienstleistungen ist von einer hohen Veränderungsgeschwindigkeit in Bezug auf verwendete Basistechnologien und von noch geringen Standardisierungen geprägt. Der zukünftige Markterfolg von SinnerSchrader hängt davon ab, inwieweit es gelingt, angesichts hoher Einarbeitungskosten mit beschränkten Ressourcen die Technologiekompetenz in Breite und Tiefe auf einem adäquaten Niveau zu halten und technologische Sackgassen zu vermeiden.

Risiken aus Akquisitionen

SinnerSchrader ist daran interessiert, seine Marktposition in Deutschland auch durch gezielte Akquisitionen auszubauen. Der Erfolg von Akquisitionen hängt davon ab, inwieweit es gelingt, das erworbene Unternehmen in die Konzernstruktur zu integrieren und die angestrebten Synergieeffekte zu erzielen. Dabei tragen Akquisitionen im Bereich professioneller Dienstleistungen das besondere Risiko, dass in der Regel vor allem Know-how, Marktkenntnis und Kundenbeziehungen erworben werden, die nur in beschränktem Umfang fest an das

erworbene Unternehmen gebunden sind. Ein Misslingen der Integration kann daher schnell zu erheblichem Abschreibungsbedarf bis hin zu einem Totalverlust des Investments führen.

Trotz der Relevanz der genannten Risiken sind zusammenfassend auf der Grundlage der verfügbaren Informationen gegenwärtig keine Risiken erkennbar, die den Fortbestand des SinnerSchrader-Konzerns oder der SinnerSchrader AG gefährden. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2004/2005 ist die Vermögens- und Finanzlage des Konzerns auch nach der Rückgewähr eines Teiles des Eigenkapitals an die Aktionäre und der entsprechenden Reduzierung von Eigenkapital und Liquiditätsreserve stabil.